

<https://vimeo.com/722366831/3e836d102c>

Gabriele Visintini

Oh, già quaranta partecipanti!

Buonasera!

Buonasera a tutti siete puntualissimi!

Non ci aspettavamo un'affluenza così rapida in un minuto.

Buonasera, buonasera a tutti come state?

[SEGUONO SALUTI AI PARTECIPANTI]

Gabriele Visintini

Benvenuti a questo primo appuntamento dopo un po' di tempo che non ci vedete sui grandi schermi e sul web perché eravamo intenti in varie attività e in vari lavori.

Ci dispiace non aver comunicato tantissimo con voi con eventi di questo tipo e soprattutto con eventi live.

Soprattutto chi ha partecipato all'inizio del progetto di Cam.TV con il Crowdfunding sa quanto era bello ritrovarci tutti insieme a degli eventi dal vivo.

Purtroppo la pandemia ha bloccato tutte questo tipo di attività però i webinar online si possono fare e quindi è nostra intenzione da qui in avanti ripetere appuntamenti come questo proprio per tenere aggiornati i Founders e gli Investitori che hanno creduto in questo progetto.

Per aiutarvi e tenervi aggiornati in tempo reale abbiamo creato un sito che si chiama www.cam.tv/investors

Probabilmente molti di voi hanno ricevuto le mail in questi giorni quindi sono già entrati sul sito e hanno già visto i vari aggiornamenti.

Vogliamo creare un canale di comunicazione più interattivo con tutti quanti voi quindi vi ringraziano per essere presenti: siete davvero in tanti e non è facile a distanza di tempo organizzare un evento così numeroso da quello che vedo che già siamo più di 70 in pochi minuti...

Molti vedranno sicuramente questo evento, questa diretta, registrata quindi la vedrete nei prossimi giorni perché la pubblicheremo appunto sul sito www.cam.tv/investors però con i presenti possiamo poi dilungarci un pochino per rispondere alle vostre domande quindi se avete dei dubbi, se avete delle curiosità che non spieghiamo sul sito e non vi raccontiamo in queste dirette poi avete la possibilità di farci delle domande.

Il buon Emanuele che non vedete perché sta dietro la telecamera, mi aiuterà a segnalarvi le domande più frequenti sono quelle più importanti...

Allora come abbiamo strutturato questo evento di oggi la nostra idea è quella di fare un po' un recap quindi presentarvi nuovamente il progetto Cam.TV alla luce dei nuovi sviluppi quindi la nostra idea è quella di condividere con voi una presentazione.

[SEGUE SETUP PRESENTAZIONE]

Gabriele Visintini

La nostra idea era quella di farvi capire, se l'avete scordato perché è passato un po' di tempo, quali sono i principali punti di forza della nostra piattaforma e perché siamo qui ancora a voler sviluppare questo progetto e portarlo al successo che merita.

Con l'aiuto anche di Ivan e di Marco, vi presenterò lo stato attuale dei lavori quindi cercheremo di trasmettere quello che abbiamo fatto in questi mesi e poi vi parleremo di alcune novità in corso che da da Founder non potete conoscere proprio perché questo è il primo appuntamento che facciamo dopo un po' di tempo e quindi io direi di cominciare.

Cam.TV, penso che tutti quanti lo conoscete come piattaforma Social che premia il talento perché questo è il nostro obiettivo principale ed è una piattaforma dedicata alla monetizzazione dei contenuti, quindi il nostro obiettivo è sempre rimasto lo stesso. Mi rivolgo a tutte quelle persone che mi hanno scritto anche il privato chiedendomi se avevamo cambiato rotta perché ci sono state varie fasi nello sviluppo della piattaforma. C'è stato un periodo dove abbiamo dato tanta importanza agli strumenti, un altro periodo dove abbiamo dato tanta importanza all'utilizzo delle cripto valute, poi c'è stata una fase dove abbiamo pensato di introdurre la formazione come sistema per facilitare e insegnare a tutti i Camers come si crea una presenza online di successo e come si può monetizzare. Quindi ci sono state varie fasi nel corso di questi mesi e ognuno ha avuto il suo periodo ma il focus nostro è sempre stato lo stesso: quello di creare una piattaforma facile da utilizzare davvero per tutti senza distinzione di sesso, di razza, di preparazione. Insomma noi vogliamo che sempre più persone si avvicinino al mondo di internet e lo possano sfruttare per monetizzare il proprio talento, una propria passione, una competenza e quindi noi siamo fedeli a questa missione e a questa visione. Su questo potete star certi, non abbiamo intenzione di cambiare questo paradigma, quindi per noi questo rimane fondamentale.

Il punto è che è un problema oggi per molti utilizzatori di internet, per molti utilizzatori di piattaforme anche diverse rispetto a Cam.TV, riuscire a monetizzare direttamente una competenza, una passione perché è vero che nel corso di questi anni si sono sviluppate varie piattaforme, alcune anche di molto note, però risulta effettivamente ancora molto difficile riuscire a monetizzare dei contenuti digitali.

Qui abbiamo citato alcune piattaforme che sicuramente conoscete come Patreon, OnlyFans, Youtube, Twitch, però tutte hanno delle limitazioni cioè non sono pensate espressamente per la monetizzazione diretta dei contenuti perché effettivamente è un mondo complicato.

Quindi ci sono due modelli sostanzialmente che noi abbiamo individuato: il primo è quello degli influencer dove si può ottenere tanta notorietà. Prendiamo un esempio di una piattaforma come TikTok dove facilmente riesco a creare dei contenuti e avere una grande popolarità però monetizzare direttamente una competenza tramite TikTok è molto difficile, dovrò necessariamente contattare e farmi contattare da degli sponsor e farmi pagare per magari pubblicizzare un prodotto o un servizio.

Dall'altra parte il modello del consulente che utilizza internet come principale strumento di monetizzazione, è piuttosto complicato, perché oggi un consulente deve imparare ad utilizzare tantissimi strumenti e deve collegare tra loro con il sistema di pagamento, con il sistema per promuoversi magari attraverso dei canali dedicati, quindi deve fare varie attività che sono tuttora molto complicate.

Cam.TV è la soluzione, noi vogliamo rendere semplice la monetizzazione dei contenuti attraverso la vendita diretta, senza sponsorizzazioni, di un webinar (come potrebbe essere

questo), di una consulenza online, di un semplice articolo, di un semplice contenuto digitale e quindi la possibilità di vendere la propria conoscenza, la propria competenza direttamente sul web oppure ricevere donazioni che è stato diciamo il nostro pilastro principale.

Se vi ricordate durante la campagna noi insistevamo su questo principio: le Live possono valere del denaro, si possono pagare le bollette. Questo è un pochino lo slogan perché attraverso le donazioni oggi è possibile farlo.

Quindi, ci sono vari sistemi per monetizzare i contenuti all'interno di Cam.TV: la creazione di post, la creazione di articoli multimediali, le Live interattive, le consulenze, i webinar, le membership.

Quest'ultima è una funzione che abbiamo introdotto da pochi mesi e noi riteniamo che sarà nel prossimo futuro, un sistema per monetizzare direttamente i propri contenuti molto valido e utilizzato.

Poi il prossimo anno, vogliamo avvicinarci anche al mondo degli NFT e sviluppare un sistema che permetta di creare un contenuto, di sostanzialmente notarizzarlo e di creare anche un NFT associato a quel contenuto.

Quindi vari strumenti tutti all'interno di un'unica piattaforma.

Il mercato della conoscenza è un mercato florido, in continua espansione e non è cambiato anzi, direi che in questi anni è cresciuto notevolmente rispetto a quelle che erano le previsioni di quando siamo partiti perché sempre più persone si stanno avvicinando a questo mondo.

Se all'inizio sembrava un po' una moda, oggi vediamo che sempre più persone vivono di web, di contenuti digitali, di consulenze, di vari strumenti che possono veramente rendere facile questo tipo di attività.

Quindi un mercato ricchissimo, oggi al numero si stima che ci sono più di 50 milioni di creators, un numero destinato a crescere, che ha superato nel 2021 i 100 miliardi di mercato in volume d'affari e ci sono stati anche molti investimenti quindi ci sono investitori istituzionali in settori importanti che credono che questo sia un mercato da cavalcare.

[SEGUE BREVE SPIEGAZIONE SULL'ORIGINE DELLE FONTI E DEI DATI]

Ivan Prez

Da un'analisi abbiamo rilevato che ci sono circa 45 milioni di persone che potrebbero essere interessate a un prodotto Cam.TV

Gabriele Visintini

Esatto con un mercato selezionato da soli utenti che parlano inglese, con oltre 1 miliardo di utenti che ogni giorno utilizzano internet costantemente e di questi circa 900 milioni sono degli utilizzatori di social network.

Si parla quindi di un mercato molto ricco, non abbiamo chiaramente bisogno di coinvolgerli tutti perché sappiamo bene che esistono anche altre piattaforme e altri strumenti, però il nostro mercato di riferimento gira intorno ai 40 ai 45 milioni.

Ivan Prez

Per determinare questo numero abbiamo fatto un'analisi di mercato e abbiamo preso in considerazione diverse categorie di utenti che potrebbero essere professionisti, insegnanti, creators e li abbiamo incrociati con le funzioni di Cam.TV.

I numeri e il livello di interesse verso le varie funzioni, ci ha permesso di determinare rispetto al 906 milioni di persone che utilizzano i social, un target che consiste in 45 milioni, ovvero circa il 4/5% degli utilizzatori.

Alla base di questo numero, c'è un metodo scientifico, derivato dall'esperienza che abbiamo svolto con Cam.TV in questi anni e in base all'analisi di mercato che ci ha permesso di determinare in maniera scientifica i numeri

Gabriele Visintini

Ora.. dove si colloca Cam.TV?

Questo è un grafico che serve per farci capire, rispetto ai competitor perché alcuni esistevano già prima che noi nascessimo, altri si sono consolidati in questo anno.

Un esempio è TikTok che ad oggi è probabilmente il social network più popolare.

Quindi se TikTok è molto semplice da utilizzare, monetizzare una propria competenza, una propria passione è molto difficile, le revenue sono davvero molto basse come lo sono su Youtube, dove devo avere davvero qualche milione di utenti per guadagnare bene direttamente con le visualizzazioni dei miei video.

Poi c'è Twitch che è partito come una piattaforma rivolta soprattutto al mondo del gaming, e adesso si sta spostando verso altri settori però principalmente quando si nomina la piattaforma, la cosa che viene in mente sono i gamers che condividono i loro video.

Questo perché ognuna ha il target specifico di riferimento, ognuna dei ha punti a favore, dei punti chiaramente critici.

Però l'obiettivo di realizzare una piattaforma che sia facile da usare e che permetta vari modi di monetizzare i propri contenuti, è sicuramente lo scopo di Cam.TV, quindi la collochiamo in alto a destra - come potete vedere da questo grafico.

Ci sono altre piattaforme che fanno attività simili alla nostra, l'esempio più classico è OnlyFans, però come piattaforma non è paragonabile anche se ha un modello simile, alla condivisione dei contenuti digitali perché principalmente gli utenti vanno su OnlyFans per vedere contenuti espliciti, contenuti erotici e non per vendere una consulenza legale.

Poi c'è Patreon, un'altra piattaforma particolare abbastanza affine al nostro progetto di Cam.TV

Ivan Prez

Ricordo che Patreon, sebbene sia affine ha solo una delle funzioni di Cam.TV ovvero la membership e quindi i creator all'interno di Patreon possono guadagnare sostanzialmente solo attraverso dei canali a pagamento mensile analoghi alla funzionalità della nostra membership.

Patreon però ha un altro punto interessante, riesce a sviluppare un fatturato di circa di un centinaio di milioni di euro l'anno con "solo" 200.000 creators, quindi i numeri non sono quelli tipici di Facebook, TikTok e quant'altro, in cui si parla di miliardi di utenti, qui si parla di centinaia di migliaia gli utenti a fronte di un fatturato interessante.

Come nostro obiettivo nel breve potrebbe essere quello di seguire un questo trend.

Gabriele Visintini

Certamente, seguire questo trend ed avvicinarci un po' alla crescita di Patreon che però, diciamoci la verità, è un colosso grazie anche ai finanziamenti che ha ricevuto.

Ivan Prez

Certo, si parla di un'azienda di base americana che ha avuto 400 milioni di dollari di investimento...

Gabriele Visintini

Le proporzioni rispetto a Cam.TV sono davvero importanti e giochiamo in svantaggio ma questo non significa che non si possano raggiungere obiettivi altrettanto importanti, saremo solo un po più lenti perché con i fondi che abbiamo a disposizione chiaramente non possiamo andare sull'acceleratore e spingere molto sulle campagne di marketing, sulla pubblicità sulle reti televisive perché per fare questo bisogna fare un salto di qualità sia in termini di servizi che di capitali da poter investire.

Quindi... piattaforma social All-in-One: una piattaforma che ha vari strumenti al suo interno per permettere la monetizzazione dei contenuti e anche delle chicche, delle unicità rispetto altre piattaforme come ad esempio il sistema del Top Fan Banner ossia la possibilità di premiare i contenuti che hanno un maggior valore con le proprie donazioni e sulle donazioni abbiamo in previsione una modifica importante...

L'idea di essere più visibili donando sta funzionando e pure molto bene considerando che questo sistema è ancora nella sua fase embrionale, mancano ancora ad esempio i messaggi vocali all'interno del banner che promuove il mio canale e quindi attira più follower, più utenti e quindi più vendite sponsorizzando, quindi pagando direttamente il contenuto con le libere donazioni, però stiamo già vedendo questo movimento, questo sistema di economia circolare che premia i contenuti di maggior valore e garantisce maggiore visibilità a chi ha effettuato le donazioni più importanti.

Ora considerate che questo è un sistema brevettato quindi proprio in queste settimane abbiamo presentato la domanda di brevetto che poteva anche non essere accettata perché i brevetti si presentano ma poi c'è una commissione che li valuta.

Oggi abbiamo il privilegio di poter dire che questo è un sistema unico e utilizzabile solo all'interno di Cam.TV perché gode anche di un brevetto, trovate riferimenti sul sito internet. La cosa importante è che rende unica la piattaforma con un servizio che non può essere copiato e questa cosa l'abbiamo solo noi.

Cam.TV ha un'altra peculiarità, quella di essere una piattaforma che si basa sulla tecnologia Blockchain, e questo è sempre stato un altro dei nostri pilastri importanti: quello di sfruttare le nuove tecnologie quale noi crediamo tantissimo, utilizzando in un determinato periodo storico anche la criptovaluta LKSCOIN, utilizzata attualmente per effettuare le libere donazioni.

Ma non finisce qui perché il nostro obiettivo è quello di estendere l'utilizzo della Blockchain alla localizzazione dei contenuti per poi arrivare agli NFT.

Marco Minin

Cam.TV è nata in Blockchain e lo sarà sempre di più, avrà dei cambi di paradigma.

Abbiamo peraltro due chain (ndr LKSCOIN x11 e LKSCOIN ERC-20)
Abbiamo il Security Tokens che è il primo ad essere stato approvato in Europa in full compliance. Non dimentichiamo questo grande traguardo unico.
Probabilmente non ha portato quello che ci aspettavamo dal lato economico però dal lato tecnologico è stato fatto e non dobbiamo dimenticarci il suo riconoscimento.

Gabriele Visintini

Esso è stato un po' il cavallo di battaglia durante la campagna di crowdfunding.
Possiamo dire tante cose di Cam.TV, però cerchiamo di mantenere più possibile le promesse fatte e l'obiettivo era quello di assegnare i cosiddetti Token a tutti i Founder, a tutte quelle persone che hanno creduto in questo progetto.

Marco Minin

Da quando siamo partiti, certamente l'Europa e le normative sono cambiate e questo ha portato un attimino un po' di insuccesso a livello finanziario del prodotto.
Siamo partiti che non esisteva una regolamentazione e adesso siamo arrivati alla fine con un codice ISIN; un prodotto finanziario passaportato in tutte le varie CONSOB.

Gabriele Visintini

Non si parla di un insuccesso del CAM Token ma del fatto che è prematuro come tecnologia

Marco Minin

Certo, un insuccesso sulla carta perché avevamo un orizzonte importante dove si puntava ad un raccolto massimo idilliaco di 18 milioni di euro e non lo abbiamo raggiunto.
L'approvazione sicuramente comunque ci permette di aprire altre finestre temporali perché il Security Token è stata una finestra temporale che si è conclusa con il 31/12/2021.
L'obiettivo di ora, è quindi quello di far crescere la piattaforma ed eventualmente riaprire un'altra finestra temporale.
Tornando al punto tecnologico Blockchain, certamente l'evoluzione del mercato e le normative, ci hanno costretto a cambiare gli assiomi.
L'assioma base di Cam.TV è la monetizzazione cioè porre il cliente al centro far monetizzare l'utilizzatore, il creator.
Purtroppo, anche qua, due aspetti che sono innanzitutto in primis quello legale normativo quindi le varie normative che obbligano un KYC cioè identificazione della persone solo per spostare un Like Coin quindi per muovere un millesimo un centesimo di euro sono obbligato a fare un KYC.
Questa normativa appunto ci ha portato a fare un passo indietro.

Gabriele Visintini

Si, se prima l'obiettivo era quello di utilizzare una criptovaluta per effettuare le libere donazioni capite bene che se questo è più un ostacolo che un vantaggio, se rende difficile l'invio di denaro quindi di valore all'interno di una piattaforma e permettere quindi la monetizzazione, non ha molto senso continuare a proporre questo principio.
C'è poi anche la svalutazione quindi essendo l'LKSCOIN una criptovaluta a tutti gli effetti decentralizzata, sulla quale noi non abbiamo nessun controllo...

Marco Minin

Ci sono almeno tre elementi da tenere in considerazione e che guardano sempre l'utente verso l'utente:

- 1) una valorizzazione della criptovaluta che è legato al mercato e quindi varia o comunque è bassa
- 2) una difficoltà perché all'utente medio se arrivano LKSCOIN deve cambiarli e quindi diventa una seconda barriera verso la monetizzazione
- 3) KYC dove per muovere un Like Coin dove siamo obbligati a documentare con documenti sempre più complessi e rigorosi la persona altrimenti non può prelevare o spostare criptovaluta.

Gabriele Visintini

Tutto questo significa una cosa semplice e ormai evidente penso agli occhi di tutti, l'allontanamento degli utenti rispetto a quello che erano le previsioni che noi ci aspettavamo perché se io entro in una piattaforma e per donare un centesimo o un millesimo di euro devo svolgere un'inter troppo complicato, è chiaro che non lo faccio.

Ma dall'altra parte, chi pubblica i contenuti se riceve pochi millesimi di euro quelle volte che li pubblica come donazione, non hanno l'incentivo a farne di nuovi quindi l'obiettivo è quello di temporaneamente togliere l'LKS come strumento di donazione quindi come invio di valore all'interno della piattaforma e sostituirlo, come hanno fatto anche altre piattaforme, perché anche qui le normative sono cambiate, direttamente con gli euro.

Sarà così molto più semplice donare: un centesimo, cinquanta centesimi o un euro o più di valore semplicemente cliccando sul bottone dona e questo rende più semplice sicuramente e più vantaggioso per tutti l'utilizzo del nostro strumento.

Marco Minin

Certamente il lato contrario invece, il Like Coin resta come mezzo di localizzazione quindi ogni post, ogni attività che viene svolta su Cam.TV e molte altre che ora non vengono tracciate verranno tracciate su BlockChain X11 e verranno rese disponibili brevemente anche sul post dove si potranno vedere direttamente il link di notarizzazione dello stesso. Oltre a implementazioni future, dove è già in fase di studio più o meno avanzato il concetto degli NFT all'interno di Cam.TV quindi su uno scenario un po' più complesso ma anche lì, parte e va a cadere sempre sulla chain di LKSCOIN.

Gabriele Visintini

Sostanzialmente in Cam.TV ogni contenuto dal singolo, al video, all'articolo multimediale che verrà pubblicato verrà automaticamente notarizzato in BlockChain e questa è sicuramente una particolarità importantissima della nostra piattaforma.

Ma non finisce qui questo è solo il primo step, perché poi la possibilità di rendere un contenuto digitale, un NFT, quindi un prodotto unico che potrà essere addirittura ceduto e venduto a terzi come si fa anche su altre piattaforme, non solo come sotto forma di foto, di immagini per i collezionisti ma proprio come un contenuto importante.

Immaginate di fare un video unico, un videocorso e di poter rivendere i diritti attraverso appunto la distribuzione delle royalties che possono venire in Blockchain quindi tutto documentato, tutto tracciato, quindi l'LKS sicuramente avrà più vitalità in questo senso rispetto alle libere donazioni che oggi non lo permettono.

Un'altro riferimento importante è proprio quello della pubblicità quindi la possibilità di comprare spazi pubblicitari attraverso il sistema dell'ADV attraverso l'LKSCOIN. Ovviamente i vantaggi sono economici rispetto all'utilizzo dell'euro, per questo noi abbiamo anche pensato a dare dei vantaggi a chi ha mantenuto l'LKS in questo periodo per permettere di sfruttarlo nel migliore dei modi.

Quindi questi erano i punti importanti, come dicevo prima, non è un cambio di vision e di modello di business della piattaforma ma è una richiesta che arriva sostanzialmente dal mercato, arriva da voi, quella di poter sostituire le criptovalute con donazioni in euro e i pagamenti tutti in euro per rendere più facile sostanzialmente l'utilizzo della piattaforma e quindi più conveniente per tutti.

Ivan Prez

C'è anche un altro punto che è interessante, a suo tempo quando abbiamo introdotto la criptovaluta, se vi ricordate, era molto difficile spostare del denaro perché costava sostanzialmente 20 centesimi ogni volta perché si trattava sempre di un circuito con la carta di credito, in realtà per venire incontro a questa cosa, andremo ad utilizzare delle piattaforme che permettono di gestire questa cosa con dei costi sostanzialmente bassi

Gabriele Visintini

Sostanzialmente il mondo cambia e bisogna adeguarsi.

Quindi business model questo sicuramente non è cambiate e resta sempre lo stesso...

Cam.TV è una piattaforma freemium dove tutti gli utilizzatori tutti gli utenti possono entrare gratuitamente utilizzare tutti i servizi sembra pagare sostanzialmente nulla, chiaramente Cam.TV non è una ONLUS, non è un'associazione, quindi deve anche produrre del fatturato, produrre degli utili e lo fa in tre modi diversi:

- 1) il primo sono le commissioni e quindi dei ricavi su tutte le transazioni che avvengono al suo interno, sia le libere donazioni che le vendite dirette dei contenuti
- 2) gli abbonamenti sicuramente saranno una fonte di *revenue* importante, abbiamo mantenuto due tipi di abbonamenti un Basic e uno Professional per chi ha maggiori esigenze, perché magari è un professionista che non si accontenta della versione gratuita
- 3) ...e poi la voce che noi riteniamo quella più importante ma non perché lo pensiamo noi ma perché l'abbiamo vista su altre piattaforme è quella dell'advertising quindi la possibilità di comprare degli spazi pubblicitari sotto forma di inserzioni per poi essere più popolari attraverso proprio dei sistemi di pagamento che evidenziano post e contenuti

OK, quindi in questo è il modello di business che c'era allora e sicuramente non è cambiato e abbiamo degli esempi di piattaforme che oggi fatturano milioni, addirittura miliardi in certi casi...

Da Patreon che con le *revenue* sui soli abbonamenti fattura circa 160 milioni di dollari all'anno

Da OnlyFans, non ne parliamo perché è un altro tipo di contenuto... come come ben sapete... Però ha superato il miliardo di dollari di fatturato nel 2021

Poi c'è il colosso Meta con Facebook e con Instagram che la fa da padrone con oltre 118 miliardi di dollari l'anno di volume d'affari solo con la pubblicità quindi pensiamo che il mercato sia ricco ed è interessante potersi inserire in questo ambito.

Il Team (ndr mostrando la slide del Team di Cam.TV) non ha motivo di commento: ci conoscete e siamo sempre gli stessi stanzialmente.

Ci sono io, c'è Marco esperto di Blockchain e del mondo cripto e che ha un'esperienza di più di 20 anni... Poi c'è Ivan...

Noi siamo qui, non abbiamo messo chiaramente tutte le persone che stanno collaborando con questo progetto perché sarebbero numerose però il nostro intento è quello di mantenere e tenere la squadra unita - come ai tempi - e chiaramente avremo bisogno di supporto e con quindi il nostro obiettivo è sempre lo stesso: rivolgersi a degli investitori istituzionali che possano approfondire il nostro progetto e darci una mano per velocizzare quelle che sono le previsioni.

Quindi da soli arriviamo fino a un certo punto, però capite bene che rispetto alla raccolta e al Crowdfunding che abbiamo fatto negli anni scorsi competere con Patreon che ha tra 450 milioni di finanziamenti è un pochino difficile.

Quindi abbiamo i nostri tempi ma di sicuro continuiamo a lavorare e non ci tiriamo indietro e vogliamo affrontare questa sfida.

La Roadmap è sostanzialmente un po' rallentata proprio perché mancano i fondi per poter correre come ci aspettavamo però abbiamo in mente di nell'arco di poche settimane di pubblicare la nuova *release* della piattaforma che ha dei vantaggi importanti...

Ivan Prez

Sì, in funzione anche dell'analisi di mercato che abbiamo accennato prima, proprio per individuare le varie categorie di utenti, abbiamo messo a punto alcuni punti focus e sostanzialmente avremmo rivisto (e c'è un progetto in corsa che ormai è in completamento)...

Una revisione abbastanza in profondità della piattaforma in cui ci sono delle novità tecniche e tecnologiche per cui la piattaforma risulterà molto più veloce, scattante diciamo, ma soprattutto delle novità a livello di interfaccia per cui i contenuti ed il canale dell'utente sarà messo al centro... sarà data molta più un' enfasi ai contenuti e ai creators rispetto a quello che è il brand di Cam.TV

Quindi differentemente dalle altre piattaforme - immaginiamo Facebook dove sostanzialmente le informazioni relative alle persone sono incapsulate in un quadro che è comunque quello della piattaforma - andiamo più verso l'utenza mettiamo al centro di più il creator e Cam.TV cambia di volta in volta di canale in canale, come visitano dei siti, dove il brand di Cam.TV è minimale e sostanzialmente riferito grosso modo alla homepage. Comunque avrete la possibilità di vedere questa novità nelle prossime settimane.

Gabriele Visintini

Questo rende anche il canale più indipendente: ho canale che di fatto è il mio sito internet il mio blog... so che adesso questa cosa non dovrei dirla ma anche magari il futuro l'App collegata al mio canale... tutto una serie di vari sistemi che permettono di rendere unico il mio canale rispetto alla piattaforma perché questa è proprio una unicità di Cam.TV rispetto agli altri social dove sono uno dei tanti e sono mischiato ad uno dei tanti creator.

Ivan Prez

Infatti in tante piattaforme mettono al centro la piattaforma e gli utenti fanno da contenuto noi mettiamo al centro l'utente ed ovviamente i suoi contenuti quindi chi pubblica su Cam.TV ha uno spazio che è più suo rispetto a essere all'interno della piattaforma questa è un po' il tema.

Gabriele Visintini

Esatto.

Poi Marco proprio come anticipavamo prima nell'arco di qualche settimana ci sarà proprio questo cambio di sistema: le donazioni non saranno più in LKS ma sostanzialmente in Euro come dicevamo prima.

Marco Minin

Si, è una cosa che magari spaventa tanti però è stata ragionata molto.

L'obiettivo è monetizzare.

Ora come ora purtroppo, a parte il fattore burocratico, normativa AML e quant'altro...

Dalle statistiche che abbiamo visto la valorizzazione gioca contro a chi entra, gioca contro a chi non sa neanche cosa sia una criptovaluta, gioca contro a chi vuole solo monetizzare...

Quindi c'è una variazione di business model... perché non dimentichiamoci - come ho detto prima - l'utente è al centro della piattaforma e deve monetizzare: dobbiamo togliere ogni singola barriera che può essere d'intralcio a questo altrimenti l'utente va da altre piattaforme. Purtroppo questo è stato l'elemento trainante che ci ha obbligato a questa scelta.

Comunque, come dicevamo, Cam.TV resta in Blockchain perchè c'è l'NFT, c'è l'ADV che verrà pagata unicamente in Like Coin all'inizio e quindi il fattore notarizzazione e l'on-chain. Quello è il fattore che resta e non cambia.

Gabriele Visintini

Esatto.

Quindi questi sono i cambi sostanziali poi, sempre nell'arco delle prossime settimane perchè ormai manca davvero poco, verrà pubblicata la nuova versione della Live interattiva con la nuova videocall a pagamento che è il punto centrale di Cam.TV... una funzione importantissima perchè quella che c'è ora ha delle problematiche e c'è proprio un nuovo sistema per fare le Live interattive e le consulenze online.

Un elemento che andremo a re-introdurre è quello del referral marketing.

So che molti di voi durante la campagna di crowdfunding erano interessati proprio a questo sistema perchè ha permesso, non nascondiamoci, di guadagnare anche delle somme importanti di denaro invitando attraverso la condivisione di un link le persone a iscriversi alla piattaforma.

Abbiamo dovuto sospendere questo sistema di referral marketing perchè uno dei requisiti per ottenere l'approvazione dei Security Token era quello che non ci dovevano essere sistemi referral marketing e di network marketing all'interno della piattaforma.

Adesso STO si è conclusa, è già un po' che ci lavoriamo ma nell'arco del 4 trimestre di quest'anno abbiamo l'intenzione di re-introdurre questo sistema con delle modifiche, con delle varianti importanti.

A questo colleghiamo anche la gamificazione ovvero un sistema per rendere più facile, più divertente, l'utilizzo degli strumenti in piattaforma e di poter guadagnare svolgendo delle attività (viralizzando anche i contenuti...).

Poi, come abbiamo anticipato, l'introduzione delle ADV e di un sistema di sponsorizzazione dei contenuti attraverso appunto le sponsorizzazioni e i questionari.

E poi la motorizzazione di contenuti degli NFT che entrerà il prossimo anno.

Ora c'è una strategia di marketing ben chiara e noi ce l'abbiamo fin dagli inizi perché è chiaro che dal di fuori i Founders non possono conoscere tutti i retroscena di uno sviluppo di una piattaforma e di un progetto complesso come il nostro.

Molti di voi mandano dei messaggi anche privatamente comunque anche me mi trovate su vari canali ma anche su Cam.TV e quindi avete la possibilità anche di comunicare direttamente mandando dei messaggi, delle richieste, degli aggiornamenti e una delle domande più che più spesso mi fate è ma perché non vediamo Cam.TV in TV? Perché non la vediamo sui canali televisivi? Perché non è messa alla pari di altre piattaforme che si vedono costantemente sulle reti televisive o perché non investiamo il marketing in modo adeguato?

Ci sono due fattori:

1. il primo è che Cam.TV non è ancora completata nelle funzioni di base quindi abbiamo dovuto rallentare perché proprio dovevamo ultimarla
2. dall'altra parte per fare pubblicità a fare marketing e ad alti livelli occorrono delle risorse economiche importanti.

Noi ci aspettavamo con la STO di raccogliere diversi milioni di Euro ma purtroppo non è andata come avevamo immaginato quindi il raccolto - che è stato comunque importante - è però servito sì e no a pagare le spese legali: non era una cosa semplice e a buon mercato purtroppo questo passaggio...

Quindi, alla fine, per lo sviluppo della piattaforma restavano poche risorse...

Mi permetto di spezzare una lancia a nostro favore per il fatto che se durante il crowdfunding abbiamo raccolto diversi milioni di Euro è anche vero che molti sono stati spesi per pagare le royalties a chi utilizzava il sistema di referral marketing e quindi per la piattaforma poi restavano poche risorse... paga legali, paga il consulenti, paga il marketing per svolgere la campagna... in realtà noi non abbiamo usato tutti i fondi per sviluppare la piattaforma e per fare pubblicità.

Quindi ci troviamo in questa fase dove, ripetiamo, Cam.TV continua il suo percorso ma con un rallentamento rispetto a quello che avevamo ipotizzato all'inizio.

La strategia di marketing la trovate anche sul sito, abbastanza classica perché prevede in una prima fase delle sponsorizzazioni sui vari Social network per attrarre delle categorie specifiche.

Poi abbiamo già contattato delle agenzie che promuovono attraverso degli influencer delle campagne per far conoscere a determinati utenti i vari strumenti di Cam.TV coinvolgendo proprio gli stessi influencer ad utilizzare la piattaforma

Perché gli influencer oggi hanno delle difficoltà a monetizzare i loro contenuti lo fanno solo attraverso le sponsorizzazioni però se possono aprirci una membership all'interno di Cam.TV e proporre dei contenuti esclusivi a pagamento lo faranno sicuramente molto volentieri.

Ivan Prez

Si parla del popolo dei micro influencer, non ci stiamo riferendo alla Ferragni (ndr Chiara Ferragni), stiamo parlando di una popolazione immensa di micro influencer che hanno un loro target di persone e di seguaci che però non riescono a monetizzare in maniera importante.

Gabriele Visintini

Un'altra categoria simile a questo mondo, far capire le varie dinamiche, sono ad esempio le associazioni no profit.

L'associazione che ha magari migliaia o milioni di associati ha delle problematiche:

1. la prima è quella di comunicare il messaggio dell'associazione a tutti gli associati
2. ma poi anche quella di raccogliere i fondi per portare avanti la visione di quella associazione

Attraverso le Membership noi abbiamo individuato che varie associazioni in Italia e nel mondo potrebbero proprio avvantaggiarsi utilizzando Cam.TV come strumento di comunicazione per i loro iscritti ma anche come strumento di monetizzazione. Quindi si tratta di coinvolgere associazioni piccole, medie e grandi per poi promuovere la piattaforma a queste a queste entità.

Poi mail marketing su liste di clienti in target e un programma di referral marketing che sappiamo già che ha funzionato... qui non si tratta di inventarci nulla, sappiamo già come questi sistemi funzionano ma purtroppo lo abbiamo sospeso perché l'STO e l'organismo di vigilanza ce l'ha imposto.

Quindi sostanzialmente la strategia per crescere è questa.

Chiaro è che se avremo di fondi sufficienti perché una serie di investitori che stiamo contattando ci appoggerà in questo progetto probabilmente saremo più veloci quindi è chiaro che in questo caso il raccolto servirà a promuoversi sulle TV e a promuoversi sui media anche internazionali.

Ivan Prez

Servirà ad accrescere un po' questa strategia di marketing con degli strumenti più rapidi ma più costosi.

Gabriele Visintini

Esatto.

Il trend sostanzialmente lo potrete vedere sul sito è un po' ridimensionato rispetto a quello che avevamo previsto quando eravamo nella fase progettuale.

Di solido diciamo in un progetto, in una start up, si proiettano di numeri avendo una visione però ci sono anche degli eventi durante lo svolgimento e durante la realizzazione di quel progetto che magari non sono considerati.

Adesso non vogliamo difenderci di fronte agli eventi che sono successi come potrebbe essere la pandemia che ha sicuramente rallentando ad esempio lo svolgimento di eventi in pubblico, ha rallentato la diffusione dei Cam.TV store - volevamo creare una rete di negozi in stile coworking - quindi siamo entrati in un momento dove purtroppo questo tipo di attività non si potevano fare.

E' chiaro che aziende che erano già consolidate sul mercato quindi piattaforme che già esistevano che avevano alle spalle milioni se non miliardi di dollari di finanziamento non hanno subito il colpo, anzi ci sono avvantaggiate perché la pandemia in realtà ha permesso a tante piattaforme di crescere di espandersi ma quelle che erano già affermate. Quelle che dovevano ancora nascere e svilupparsi e creare un sistema purtroppo sono state svantaggiate.

Adesso c'è anche la guerra in Ucraina e non so quello che succederà nei prossimi mesi... Vediamo che l'economia in questo momento subisce dei forti colpi al ribasso e quindi anche noi ci dobbiamo adeguare.

Però se mentre durante il crowdfunding la previsione era una proiezione i dati che vedete in questa slide su questo sito si basano invece su dati reali, non sono più proiezioni su un progetto su qualche cosa che vogliamo realizzare ma si basano sull'andamento reale e attuale della piattaforma.

Quindi abbiamo una crescita che è più rallentata però più concreta e lo ripeto non significa che dovremmo per forza mantenere questo trend, potrebbe essere anche che subiremo un'accelerazione proprio grazie all'apporto di capitali in questo progetto.

Ivan Prez

Questa previsione è stata fatta sulla base di un business plan che ha sostanzialmente un approccio prudente quindi numeri se vogliamo dirlo sono un po' stati stabiliti con dei criteri negativi lasciateci passare il termine nel senso di avere un approccio molto prudente quindi tenere un pochettino più bassi onde evitare di andare a creare delle prospettive che poi non sono facilmente raggiungibili o sono quasi irrealistiche consideriamo il contesto economico e macro economico in cui siamo in questo periodo...

Come accennava Gabriele, la guerra, la pandemia e quant'altro... insomma vedete anche negli ultimi periodi le criptovalute gli scossoni che hanno ricevuto e quindi abbiamo fatto una previsione - diciamo così - decisamente prudente.

Gabriele Visintini

Esatto.

Quindi io direi che arrivati a questo punto abbiamo finito la parte della presentazione.

[SEGUE PREPARAZIONE PER MOMENTO DI DOMANDE E RISPOSTE]

Allora Manuela dice:

"Come Founder quando cominceremo a vedere i risultati economici?"

Manuela, spero il più presto possibile!

Considera non solo tu come Founder ma anche noi come Soci e Investitori di questo progetto ci siamo chiaramente esposti parecchio sia con risorse economiche che con attività lavorative.

Abbiamo dedicato tutti questi mesi principalmente allo sviluppo della piattaforma investendo anche personalmente quindi anche noi come voi Founder - con qualche zero in più - ci siamo esposti e quindi anche noi non vediamo l'ora di raccogliere i frutti di questo duro lavoro.

Dal piano che però abbiamo visto prima nella slide probabilmente anche in quest'anno non vedremo dei dividendi perché ci sono ancora dei lavori da fare e Cam.TV non è ancora conosciuta quindi probabilmente li vedremo...?

Marco Minin

Io auspico 2024... voglio ricordare comunque come da prospetto informativo che per scattare il dividendo Cam.TV deve accumulare almeno un milione di euro di royalties prima che il meccanismo apra e parta a distribuzione.

Quindi diciamo non prima degli inizi del 2024

Dopo, come dicevamo prima, è tutto legato al fattore degli investitori con la quale stiamo trattando e discutendo... loro sono i catalizzatori della cosa.

Questo catalizzatore può accorciare o allungare i tempi.

Gabriele Visintini

Questo si collega alla domanda che fa Luca e cioè:

"Come pensate di ripartire nel far conoscere la piattaforma visto il periodo di stasi?"

Allora Luca, ci sono degli elementi che vanno modificati.

Come dicevamo prima togliere la cripto come sistema per le libere donazioni e passare a sistema in euro sicuramente già di per sé rende più utilizzabile la piattaforma quindi più facile da capire più vantaggiosa per tutti sia per chi dona che per chi riceve poi ci sono altri servizi da aggiungere da completare li abbiamo visti prima nei vari step insomma nei vari trimestri e il piano marketing è quello che abbiamo illustrato quindi noi non appena finiremo la piattaforma e quindi suppongo entro settembre con le funzioni principali partiremo con una campagna di marketing che ha più o meno la scaletta che si vedeva prima e quindi da qui cresceremo è sicuramente avremo più utilizzatori più utenti come diceva Marco dipende anche da investitori che poi ci possono aiutare e darci i contributi economici che servono poi per accelerare per fare le campagne insomma importanti

Allora, Luca per quale motivo abbiamo mancato la comunicazione è importante della comunicazione si in realtà questo sembra un po' un paradosso perché siamo i primi a dire che in un progetto web bisogna comunicare quindi bisogna dire le cose e farle conoscere il più possibile d'altra parte capite bene la complessità del progetto come il nostro quindi noi ci siamo trovati in una fase dove lo dico in prima persona a livello umano ci aspettavamo con sto avessimo i fondi per poter veramente sviluppare la piattaforma come merita e dare a tutti quanti noi compresi non come i primi investitori ma i founders importanti da questo progetto quindi lo dico a livello umano la possiamo considerare una delusione il fatto di non aver raccolto i fondi necessari quindi abbiamo contribuito mettendo tutto sommato mano nelle tasche quindi aggiungendo di nostro per mantenere la piattaforma però è chiaro che

questo è collegato quindi non si è comunicato tanto perché dovevamo anche un po' riequilibrare e prendere insomma le misure

Ivan Prez

Ci sono dei punti per cui la STO ci ha preso tante risorse sia dal punto di vista della programmazione e degli sviluppatori ma soprattutto anche dal punto di vista della comunicazione.

La STO ci ha portato a concentrare gran parte delle risorse umane sulla parte STO e chiaramente non abbiamo mantenuto una comunicazione coi Founder di livello importante. E' pur vero che, passato il periodo della STO, abbiamo creato una nuova sezione e siamo qui oggi anche a discutere proprio agli Investitori e per i Founder, come si diceva prima.

Gabriele Visintini

Poi c'è una domanda di Mostafa.

Marco Minin

Questa la leggo io, chiede delucidazioni appunto sulla lingua e se ci sono previsioni di implementazione di altre lingue.

La vision di Cam.TV, come vedevamo prima, punta molto sulla lingua anglosassone quindi sarà probabilmente soltanto inglese quindi verrà globalizzata sempre di più sulla lingua inglese e diventerà... anzi tante cose che sono in italiano passeranno in inglese. Quindi diventerà nella nostra visione internazionale della piattaforma prevalente in inglese. Non si pensa di aggiungere lingue dedicate tipo arabo, cinese nell'immediato. Poi scrive anche la seconda domanda è sempre Mostafa relativa ai Like Coins, come dicevamo prima i Like Coins verranno spostati al di fuori della piattaforma perché come supporto tecnico tecnico Cam.TV rinuncia al wallet keeping, quindi il wallet tornerà in proprietà dell'utente avremo più all'interno noi quindi non ci saranno più passaggi da fuori a dentro ma da dentro a fuori.

Ivan Prez

C'è un tema che è importante e che forse non è stato già accennato.

Il tema proprio della valorizzazione del Like Coin, premesso che il Like Coins ha una sua Fondazione che gestisce diciamo così le dinamiche, dal nostro lato Cam.TV cosa pensiamo di fare? C'è la funzione famosa di adv, che abbiamo accennato prima, con questa funzione noi andremo a permettere di creare delle sponsorizzate sulla piattaforma e saranno pagabili in Like Coins con uno sconto tra l'altro si ipotizza, adesso vi do delle informazioni che però sono corso di rifinitura, ma si ipotizza uno sconto abbastanza sostanziale. Noi l'incasso di questi Like Coins andremo sostanzialmente a "bruciarli", a buttarli quindi sul wallet non utilizzabile e in questa maniera opereremo un drenaggio di liquidità dal mercato dei Like Coins che chiaramente adotta un vantaggio della cripto valuta stessa.

Marco Minin

Sì, d'altronde è il mezzo che adesso quasi tutti i progetti stanno utilizzando sul mercato. Quindi fare operazioni burn per togliere liquidità al mercato e quindi implicitamente portare su il prezzo. Quindi sia Cam.TV, in primis si inizierà con questo, però anche la Foundation sta studiando vari mezzi, incentivi e cose appunto per abbassare, come primo elemento di valorizzazione, il capitale circolante.

Gabriele Visintini

Poi c'è la domanda di Gianluca che è un domanda che fanno in tanti, ossia:

“inizialmente la community era molto attiva durante il Crowdfunding, c'era molta partecipazione, adesso sembra che si sia un pochino sfilacciata perché appunto non c'è l'unità che c'era all'inizio?”

Chiaro che durante il Crowdfunding c'è un certo tipo di energia perché si fanno degli eventi dal vivo, si fanno determinate attività, poi però bisogna chiudere quella frase e mettersi al lavoro. Quindi se nel Crowdfunding non c'è tanto da fare perché l'unico obiettivo è quello di raccogliere i fondi necessari, poi c'è una fase che invece implica che questi fondi vengano utilizzati per lo sviluppo e quindi non si può mantenere sostanzialmente gli stessi livelli di energia che c'erano all'inizio.

C'è poi anche da considerare, che mentre il tipo di comunicazione era più diciamo vicino... c'era la possibilità di incontrarsi fisicamente, di parlare in un certo modo, adesso Cam.TV deve diventare un'azienda capace di andare avanti anche con le proprie gambe, senza i riferimenti legati alle persone perché noi avevamo anche dei consulenti che ci hanno aiutato a sviluppare il progetto dal punto di vista comunicativo, ma poi si rischia di associare il progetto alla persona o alle persone fisiche. Invece, in realtà Cam.TV, deve andare avanti come un'azienda tradizionale in tutti i sensi. Quindi, bisogna anche entrare nell'ottica di una comunicazione diversa che si fa anche in modi diversi. Il Crowdfunding, è un'altra cosa.

Ivan Prez

Poi Gabriele permettimi, c'era anche il tema del mezzo o comunque del sistema di affiliazione che sicuramente aiutava l'interazione delle persone anche nel coinvolgimento di altre persone. Questo purtroppo come abbiamo già detto abbiamo dovuto sospenderla per motivi di regulation, per il discorso STO e chiaramente si è un po' penalizzato sotto questo aspetto.

Gabriele Visintini

Certo, poi Leo fa una domanda importante che è appunto:

“Per quale motivo troviamo difficoltà ad avvicinare gli investitori potenziali?”

Sinceramente Leo di progetti c'è ne sono tanti. Quindi ci sono tante aziende che oggi lanciano la propria start up, hanno il loro business model, hanno delle previsioni.

Cam.TV è concreta perché ha sviluppato qualcosa che si può toccare con mano, non è solo un progetto, non è una start up, ed è passata alla fase successiva. Quindi se prima è facile perché sostanzialmente si vende “un'idea”, poi quando bisogna realizzarla e farla fruttare le dinamiche cambiano.

Quindi non è che c'è una maggiore difficoltà, c'è un modo diverso di approcciarsi. Quindi noi abbiamo tanti contatti ancora da concludere, abbiamo tante persone che si sono avvicinate ma dobbiamo seguire un iter che quello di incontrarle, presentare il progetto, far vedere i numeri concreti, non solo le proiezioni, far capire qual è il modello di business e quindi

andiamo in una fase che è diversa. Abbiamo fatto degli incontri interessanti però in questo momento non abbiamo ancora ricevuto un sì definitivo.

Ivan Prez

Un'ultima funzione che abbiamo discusso oggi erano un po' anche alle volte ostative per determinati investitori e quindi alcune delle modifiche che andremo a fare permetteranno sicuramente di intercettare di più diciamo così desiderare la quantità di alcuni gruppi investitori che magari non gradivano determinate tecnologie o funzionalità che usiamo all'interno della piattaforma e usiamo anche ora .

Gabriele Visintini

Esatto quindi noi abbiamo una lista che è importante di persone di imprenditori ed investitori da contattare, alcuni abbiamo già preso contatto e conoscono il nostro progetto però ci sono delle fasi. Quindi dobbiamo andare avanti a presentare.

Poi l'investitore quando valuta un progetto complesso come il nostro, ha bisogno anche di una *due diligence* non è una cosa facile, a me piacerebbe averli cioè qui riuniti in un tavolo con un assegno circolare pronto all'investimento però purtroppo la realtà non è così semplice e così scontata. Il Crowdfunding per certi versi è un pochino più semplice, è stato un pochino più semplice, proprio perché c'è contatto diretto con persone che appoggiano un progetto nella visione quindi danno fiducia.

Gli investitori istituzionali non ragionano come Founder ragionano in modo diverso: hanno i loro consulenti poi vogliono vedere i dati, vogliono vedere i numeri, vedere la tecnologia, vogliono fare degli studi che durano anche mesi.

Ivan Prez

Poi c'è anche un altro tema: quello di andare verso il mondo anglosassone. La piattaforma attualmente come ben sapete è sicuramente abbastanza sull'internazionale, nel senso che copre diversi paesi. Però sul mondo anglosassone non è molto forte e questo chiaramente ci ha precluso molte volte l'interesse o comunque la conferma della forza della piattaforma verso dei fondi d'investimento che operano nel mondo anglosassone, che paradossalmente è il più ricco.

Marco Minin

Preoccupante in un certo senso anche il abbiamo puntato per facilità nel mercato italiano che ci aiutavano e ci ha fatto crescere ma ci ha fatto crescere con molti zeri in meno a livello di utenza. Se, come abbiamo visto i numeri nei grafici precedenti il mondo anglosassone si parlava di 45 milioni di possibili target utilizzatori della piattaforma. Quindi contro un numero di utilizzatori in meno in Italia quindi è anche nell'app STO il fatto che la piattaforma è molto italiana, molto italiana, non ha fatto breccia a livello internazionale. Sicuramente un fattore trainante per il successo futuro sarà il fatto di guardare al di fuori dell'Italia.

Gabriele Visintini

Poi c'è credo un'altra domanda, che è importante, molto importante fatta da Ailia che dice giustamente: ma visto il fatturato che in questo momento è rallentato, come possiamo evitare la svalutazione del Security Token che è da Gennaio del prossimo anno sarà possibile cedere e rivendere sul mercato secondario?

Questo chiaro dipende un po' da vari fattori.

Allora innanzitutto il fatturato, come abbiamo visto, che in questo momento non ci dà forza perché non siamo ancora arrivati a ultimare la piattaforma e a promuoverla.

Ma questo non significa che nei prossimi mesi si possa subire un'accelerazione.

Ora quello che sostanzialmente un investitore che compra un Security Token guarda è le potenzialità di crescita, non solo i numeri che si fanno in quel determinato momento.

Quindi è chiaro che dipenderà da quello che succede da adesso ai prossimi sei mesi, se non riusciamo a dar come ci auguriamo e ci stiamo dando da fare per questo obiettivo dare un segnale di ripresa far capire che effettivamente la piattaforma Cam.TV può risolvere un problema sentito da migliaia di milioni di persone e può avere una crescita importante, probabilmente molti Founder non vorranno vendere il proprio Security Token e dall'altra parte ci saranno richieste perché questo avvenga e questo alzerà il prezzo come avviene comunemente in tutti i beni di questo tipo, quindi sta anche un pochino a noi.

Marco Minin

Ripeto un po' prematuro come proiezione perché abbiamo troppi fattori non chiari, certamente come tutti sanno fino a Gennaio 2023 è bloccato e quindi non trasferibile dopo non si ha ancora chiaro il mercato, non ci sono ancora delle vere e proprie piattaforme di interscambio ci sono ma ancora con pochi titoli e non proprio nell'evoluzione che si pensava. Ovviamente c'è il mercato OTC quindi uno può inviarli può venderli al di fuori degli exchange e quindi il prezzo è empirico perché di solito è una piattaforma riconosciuta licenziata che batte un prezzo. Naturalmente direttamente proporzionale al fattore fatturato ed altri fenomeni diciamo di interesse del prodotto. Ora come ho detto è troppo prematuro fare una previsione, la rimanderei come ho detto ogni trimestre circa faremo una diretta per la prossima il 20 settembre, quindi magari a settembre abbiamo già informazioni più concrete più chiare.

Gabriele Visintini

Questo non significa che non comunichiamo fino a settembre. Come dicevamo prima sul sito troverete tutti gli aggiornamenti e tutte le novità in tempo reale
Avremo probabilmente altri appuntamenti però quello diciamo istituzionale è previsto tra tre mesi.

Marco Minin

Ma questo legato al progetto Cam.TV Investors quindi il nuovo canale di comunicazione per gli investitori e quindi un insieme di appuntamenti fissi come fanno tutte le aziende ogni tot mesi, dove si fa il punto della situazione dal punto di vista finanziario ed economico del progetto.

Gabriele Visintini

Esatto. Quindi si è presto per poter oggi dare una valutazione. E' chiaro che da attori che partecipano al progetto in prima persona il consiglio è quello di non svendere il Security Token, cioè io credo che insomma già il fatto che noi abbiamo subito vari colpi e siamo ancora qui uniti a portare avanti il progetto è una dimostrazione che insomma ci crediamo e ci esponiamo in prima persona. Chiaramente gli eventi alle volte non si possono prevedere però di sicuro siamo pronti a impegnarci e a mantenere il più possibile quello che abbiamo proposto durante le varie campagne di Crowdfunding. Di sicuro è che insomma stiamo

mantenendo fede a quello che abbiamo detto, l'unica cosa che non si è mantenuta il fatto che i dividendi ancora non ci sono ma non che la piattaforma non è stata realizzata, che i sistemi che dovevamo fare non li abbiamo fatti, che il Security Token non è stato assegnato, in questo abbiamo anche a rischio insomma a nostro rischio e pericolo fatto tutto quello che serviva. Purtroppo le proiezioni di fatturato ancora non ci danno ragione ma vediamo anche progetti simili al nostro. Oggi voi conoscete, tutti quanti probabilmente, TikTok ma TikTok fino a qualche anno fa non si chiamava così, ed era una piattaforma social che veniva utilizzata per altri motivi con scarsi risultati, poi sono state ultimate alcune funzioni sono state apportate delle innovazioni importanti e TikTok è diventato probabilmente il primo social utilizzato al mondo... ma ci sono voluti anni, con tra l'altro risorse economiche importanti. Quindi si non significa nulla il fatto che non ci siamo ora.

Ivan Prez

Infatti c'è un altro tema importante è che vi ricordo dovete sempre tenere a mente che noi ci muoviamo all'interno di un'economia particolare. Nel senso che non è sempre il fatturato che determina il successo o l'insuccesso di una piattaforma ma bensì alcune funzioni che possono esplodere, in termini di utenti e quindi di crescita della piattaforma e sta solo trovare un attimino la quadra tra queste cose. La domanda che faceva, adesso non mi ricordo il nome dell'utente Ailia mi sembra, era sul fatturato. Ma dal fatturato inizialmente premetto è giusto valutare con il fatturato, ma è un dato dei tanti quando si valutano progetti tecnologici. Ben diversa la cosa se noi andiamo a valutare un'azienda tradizionale.

Gabriele Visintini

Chiariamo che nel mondo digitale la maggior parte delle piattaforme sono in perdita, ma in perdita pesante, non hanno utili. Quindi se dovessimo andare a parlare con gli investitori che magari hanno creduto in quel progetto, si sono esposti anche con diversi migliori di euro che non oso immaginare quanti finanziamenti possa aver ricevuto Facebook, Instagram o altre piattaforme simili, dove per anni e non si è diviso assolutamente niente. Ma potevo farvi una lista importante, si valutano i requisiti di un'azienda di base a vari vari scenari, uno di questi è sicuramente fatturato e l'utile, ma non è l'unico. Quindi noi ci auguriamo nei prossimi sei mesi di dare dei forti impulsi alla piattaforma, ci crediamo perché siamo qui ogni giorno a fare ragionamenti a lavorarci e quindi probabilmente le cose avranno un senso diverso. Poi dico dopo la pandemia, dopo la guerra, cos'altro deve succedere? Adesso dovremmo essere in risalita.

Marco Minin

La bacchetta magica non c'è l'ha nessuno, è anni che facciamo sforzi per farla crescere e continuiamo a farlo, certamente tutti i Founder e gli utilizzatori sono incentivati poi con il nuovo piano di referral che inseriamo porterà utenza e quindi avvantaggerà le cose. Per una piattaforma che porti utile servono utenti, tanti utenti, questo è fondamentale. La pandemia è stata un grande freno che bloccando gli eventi che facevamo... è stato devastante in un certo senso perché era un mezzo, una tecnica avviata e cambiare le cose in corsa non è facile.

Gabriele Visintini

Quindi bene direi che abbiamo superato l'ora di trasmissione quindi. Ci sono altre domande interessanti nonostante come dicevamo.

Marco Minin

Magari loro possono veicolarle al Customer Care e poi le girano a noi.

Gabriele Visintini

Esatto, come dicevamo Marco, non è che noi facciamo l'appuntamento ogni tre mesi, quello per i Founder, come diretta, come la live, si è prevista. Però ad un esempio adesso ci sono tante domande che meritano, no Emanuele? Degli spunti di riflessione anche per creare degli articoli, dei video o insomma delle dispense proprio per comunicarvi questo.

Quindi vi ringraziamo per la partecipazione, che ripeto dopo tanto tempo è stata importante, abbiamo superato di gran lunga i 100 spettatori in diretta, considerando che poi potrete rivedere la maggior parte dei Founder vedrà l'evento in differita e c'è stata grande partecipazione. Questo significa che c'è interesse, siete tutti quanti graditi nel farci delle domande e nello stimolarci qualche modo. Quindi scrivete pure domani mandate email, mandate messaggi Emanuele poi raccoglie tutto e poi nei prossimi giorni settimane..

Marco Minin

Faremo degli articoli per le domande più gettonate, dei post magari per le domande più gettonate, dove magari gli utenti sono più curiosi domande e quindi magari risponderemo.

Ivan Prez

Mi permetto di ribadire anche un po': noi abbiamo creato il Cam.TV Investors nel quale trovate delle repliche di queste dirette ma trovate anche l'elenco degli articoli che noi andiamo a pubblicare. Cam.TV Investors vuole essere un canale di comunicazione verso voi investitori, verso voi Founder e all'interno di questo noi andremo a veicolare degli articoli, che sono dei post sostanzialmente all'interno di Cam.TV ovviamente, con i quali andremo in cerca di rispondere anche alle domande che fate, insomma questo è importante.

Cam.TV Investors avrà anche dei canali paralleli che sono sicuramente la newsletter ma anche Telegram e poi c'è anche un canale Whatsapp per chi fosse interessato basta che scriva a support@cam.tv e potete farvi inserire quindi restare in contatto molto direttamente.

Gabriele Visintini

Bene direi che come evento è stato positivo, molto positivo vi ringraziamo tantissimo per aver partecipato per avere insomma fatto anche le vostre domande alcune interessanti. Ci dispiace se non riusciamo a rispondere a tutti però lo faremo sicuramente nei prossimi giorni. Vi diamo appuntamento per la diretta di settembre, abbiamo in previsione altri eventi altre cose però inutile anticiparle qui e quindi direi di per adesso mi devo trattenere insomma dai, non mi posso sbilanciare più di tanto. Quindi grazie, grazie mille a tutti quanti voi da parte di Gabriele, Marco, Ivan, Emanuele, Emanuele dai vieni qua che vogliono vederti dai che sei bellissimo

[SEGUONO SALUTI E RINGRAZIAMENTI]

Please note:

the English version of this document was automatically translated

Gabriele Visintini

Oh, 40 participants already!

Good evening!

Good evening everyone, you are very punctual!

We did not expect such a rapid turnout in one minute.

Good evening, good evening everyone how are you?

[GREETINGS TO THE PARTICIPANTS FOLLOW]

Gabriele Visintini

Welcome to this first appointment after some time that you do not see us on the big screens and on the web because we were busy in various activities and various jobs.

We regret not having communicated a lot with you with events of this type and especially with live events.

Especially those who participated at the beginning of the Cam.TV project with Crowdfunding know how nice it was to find ourselves all together at live events.

Unfortunately, the pandemic has blocked all this type of activity, however online webinars can be done and therefore it is our intention from now on to repeat appointments like this one to keep the Founders and Investors who believed in this project updated.

To help you and keep you updated in real time we have created a site called

www.cam.tv/investors

Probably many of you have received the emails in these days so they have already entered the site and have already seen the various updates.

We want to create a more interactive communication channel with all of you so they thank you for being there: there are so many of you and it is not easy after some time to organize an event so numerous from what I see that we are already more than 70 in a few minutes ...

Many will certainly see this event, this live one, recorded so you will see it in the next few days because we will publish it on the site www.cam.tv/investors but with those present we can then dwell a little bit to answer your questions so if you have any doubts, if you have curiosities that we do not explain on the site and we do not tell you in these direct then you have the opportunity to ask us questions.

The good Emanuele who you do not see because he is behind the camera, will help me to point out the most frequently asked questions are the most important ones ...

So how we have structured this event today our idea is to do a bit of a recap then present the project to you again Cam.TV in the light of new developments therefore our idea is to share a presentation with you.

[FOLLOWS SETUP PRESENTATION]

Gabriele Visintini

Our idea was to make you understand, if you have forgotten it because some time has passed, what are the main strengths of our platform and why we are still here to want to develop this project and bring it to the success it deserves.

With the help of Ivan and Marco, I will present you the current state of the work so we will try to convey what we have done in recent months and then we will talk to you about some news in progress that from Founder you cannot know precisely because this is the first date that we make after some time and then I would say to start.

Cam.TV, I think you all know it as a Social platform that rewards talent because this is our main goal and it is a platform dedicated to the monetization of content, so our goal has always remained the same.

I turn to all those people who have also written to me privately asking me if we had changed course because there have been various phases in the development of the platform.

There was a period where we gave so much importance to tools, another period where we gave so much importance to the use of cryptocurrencies, then there was a phase where we thought about introducing training as a system to facilitate and teach All Camers How To Create A Successful Online Presence And How You Can Monetize It.

So there have been various phases during these months and each one has had its period but

our focus has always been the same: to create a platform that is really easy to use for everyone without distinction of sex, race, preparation.

In short, we want more and more people to approach the world of the internet and be able to exploit it to monetize their talent, their passion, their expertise and therefore we are faithful to this mission and this vision.

On this you can be sure, we have no intention of changing this paradigm, so this remains fundamental for us.

The point is that it is a problem today for many internet users, for many users of platforms even different from Cam.TV, to be able to directly monetize a skill, a passion because it is true that various platforms have developed over the years. , some of which are also very well known, but it is still very difficult to monetize digital content.

Here we have mentioned some platforms that you surely know such as Patreon, OnlyFans, Youtube, Twitch, but all of them have limitations that is they are not expressly designed for the direct monetization of content because it is actually a complicated world.

So there are basically two models that we have identified: the first is that of influencers where you can get a lot of notoriety.

Let's take an example of a platform like TikTok where I can easily create content and have great popularity but directly monetizing a skill through TikTok is very difficult, I will necessarily have to contact and be contacted by sponsors and get paid to maybe advertise a product or a service.

On the other hand, the model of the consultant who uses the internet as the main monetization tool, is rather complicated, because today a consultant must learn to use many tools and must connect with each other with the payment system, with the system to promote himself perhaps through some dedicated channels, so it has to do various activities that are still very complicated.

Cam.TV is the solution, we want to make it easy to monetize content through direct sales, without sponsorship, of a webinar (how could this be), of an online consultancy, of a simple article, of a simple digital content and therefore the possibility of selling one's knowledge, one's expertise directly on the web or receiving donations which have been, let's say, our main pillar.

If you remember during the campaign we insisted on this principle: Live shows can be worth money, you can pay bills. This is a little bit the slogan because today it is possible to do it through donations.

Therefore, there are various systems to monetize the contents within Cam.TV: the creation of posts, the creation of multimedia articles, the interactive Live, the consultations, the webinars, the memberships.

The latter is a function that we have introduced a few months ago and we believe that in the near future it will be a very valid and used system for directly monetizing one's content.

Then next year, we also want to approach the world of NFTs and develop a system that allows you to create a content, substantially notarize it and also create an NFT associated with that content.

So various tools all within a single platform.

The knowledge market is a thriving market, in continuous expansion and has not changed on the contrary, I would say that in recent years it has grown considerably compared to what were the forecasts of when we started because more and more people are approaching this world.

If at first it seemed a bit fashionable, today we see that more and more people live on the web, digital content, consultancy, various tools that can really make this type of business easy.

So a very rich market, today the number is estimated that there are more than 50 million creators, a number destined to grow, which in 2021 exceeded the 100 billion market in turnover and there were also many investments so there they are institutional investors in major sectors who believe this is a market to ride.

[FOLLOWS BRIEF EXPLANATION ON THE ORIGIN OF SOURCES AND DATA]

Ivan Prez

From an analysis we have found that there are about 45 million people who could be interested in a Cam.TV

Gabriele Visintini

Exact product with a market selected by users only who they speak English, with over 1 billion users using the internet constantly every day and of these around 900 million are users of social networks.

We are therefore talking about a very rich market, we clearly do not need to involve them all because we know that there are also other platforms and other tools, but our reference market is around 40 to 45 million.

Ivan Prez

To determine this number we did a market analysis and we took into consideration different categories of users that could be professionals, teachers, creators and we crossed them with the functions of Cam.TV.

The numbers and the level of interest in the various functions allowed us to determine, compared to the 906 million people who use social networks, a target that consists of 45 million, or about 4/5% of users.

At the basis of this number, there is a scientific method, derived from the experience we have carried out with Cam.TV over the years and based on the market analysis that allowed us to scientifically determine the

Gabriele Visintini

Ora numbers. . where is Cam.TV located?

This is a graph that serves to make us understand, compared to competitors because some already existed before we were born, others have consolidated in this year.

One example is TikTok which is probably the most popular social network to date.

So if TikTok is very simple to use, monetizing one's own skill, one's own passion is very difficult, the revenues are really very low as they are on Youtube, where I really have to have a few million users to earn well directly with my views. video.

Then there is Twitch which started out as a platform aimed primarily at the gaming world, and is now moving to other sectors but mainly when the platform is named, the thing that comes to mind are the gamers who share their videos.

This is because each has a specific target of reference, each of them has points in favor, clearly critical points.

But the goal of creating a platform that is easy to use and that allows various ways to monetize your content, is definitely the purpose of Cam.TV, so we place it at the top right - as you can see from this graph.

There are other platforms that do activities similar to ours, the most classic example is OnlyFans, but as a platform it is not comparable even if it has a similar model, to sharing digital content because mainly users go to OnlyFans to see explicit content, contents erotic and not to sell legal advice.

Then there is Patreon, another particular platform quite similar to our project of Cam.TV

Ivan Prez

I remember that Patreon, although it is related, has only one of the functions of Cam.TV that is the membership and therefore the creators within Patreon they can substantially earn only through monthly paid channels similar to the functionality of our membership.

Patreon, however, has another interesting point, it manages to develop a turnover of about a hundred million euros a year with "only" 200,000 creators, so the numbers are not those typical of Facebook, TikTok and so on, in which we are talking about billions of users, here we are talking about

hundreds of thousands of users in the face of an interesting turnover.

Our goal in the short term could be to follow this trend.

Gabriele Visintini

Certainly, follow this trend and get a little closer to the growth of Patreon which, however, let's face it, is a giant thanks also to the funding it has received.

Ivan Prez

Of course, we are talking about an American-based company that had an investment of 400 million dollars ...

Gabriele Visintini

The proportions compared to Cam.TV are really important and we play at a disadvantage but this does not mean that we cannot achieve the same objectives important, we will be just a little slower because with the funds we have at our disposal we clearly cannot go on the accelerator and push a lot on marketing campaigns, on advertising on television networks because to do this we need to make a qualitative leap both in terms of services and capital to be invested.

So ... All-in-One social platform: a platform that has various tools within it to allow the monetization of content and also of the goodies, of the uniqueness compared to other platforms such as the Top Fan Banner system or the possibility of rewarding contents that have a greater value with your donations and on donations we are planning an important change ...

The idea of being more visible by donating is working and very well considering that this system is still in its embryonic stage, for example, there are still no voice messages within the banner that promotes my channel and therefore attracts more followers, more users and therefore more sales by sponsoring, therefore paying directly for the content with free donations, but we are already seeing this movement, this circular economy system that rewards content of greater value and guarantees greater visibility to those who have made the most important donations.

Now consider that this is a patented system so in recent weeks we have submitted the patent application which could not be accepted because the patents are presented but then there is a commission that evaluates them.

Today we have the privilege of being able to say that this is a unique system that can only be used within Cam.TV because it also has a patent, you can find references on the website. The important thing is that it makes the platform unique with a service that cannot be copied and we have this thing alone.

Cam.TV has another peculiarity, that of being a platform based on Blockchain technology, and this has always been another of our important pillars: that of exploiting new technologies which we believe very much, using in a specific historical period also the cryptocurrency LKSCOIN, currently used to make free donations.

But it does not end there because our goal is to extend the use of the Blockchain to the localization of content and then arrive at NFTs.

Marco Minin

Cam.TV was born in Blockchain and will be increasingly so, it will have paradigm changes. We also have two chains (ed. LKSCOIN x11 and LKSCOIN ERC-20) We have the Security Tokens which is the first to be approved in Europe in full compliance. Let's not forget this great unique achievement.

It probably did not bring what we expected from the economic side but from the technological side it was done and we must not forget its recognition.

Gabriele Visintini

It was a bit of a workhorse during the crowdfunding campaign.

We can say many things about Cam.TV, but we try to keep the promises made as much as possible and the goal was to assign the so-called Tokens to all the Founders, to all those people who believed in this project.

Marco Minin

Since we left, certainly Europe and the regulations have changed and this has led to a little failure at the financial level of the product.

We started that there was no regulation and now we have arrived at the end with an ISIN code; a financial product passported to all the various CONSOBs.

Gabriele Visintini

We are not talking about a failure of the CAM Token but of the fact that it is premature as a technology

Marco Minin

Certainly, a failure on paper because we had an important horizon where we were aiming for an idyllic maximum harvest of 18 million euros and we have not reached it .

However, the approval certainly allows us to open other time windows because the Security Token was a time window that ended with 31/12/2021.

The objective now is therefore to make the platform grow and possibly reopen another time window.

Returning to the Blockchain technological point, certainly the evolution of the market and the regulations have forced us to change the axioms.

The basic axiom of Cam.TV is monetization, i.e. placing the customer at the center to monetize the user, the creator.

Unfortunately, even here, two aspects that are first and foremost the legal regulatory one, therefore the various regulations that oblige a KYC, i.e. identification of people only to move a Like Coin, therefore to move a thousandth a cent of a euro, I am obliged to do a KYC.

This legislation has led us to take a step back.

Gabriele Visintini

Yes, if before the goal was to use a cryptocurrency to make free donations, you understand that if this is more an obstacle than an advantage, if it makes it difficult to send money and therefore of value within a platform. and thus allowing monetization, it doesn't make much sense to continue proposing this principle.

Then there is also the devaluation so LKSCOIN being a decentralized cryptocurrency in all respects, over which we have no control ...

Marco Minin

There are at least three elements to take into consideration and which always look at the user towards the user :

- 1) an enhancement of the cryptocurrency that is linked to the market and therefore varies or in any case

- 2) a difficulty is low because the average user if LKSCOIN arrives must change them and therefore becomes a second barrier towards
- 3) KYC monetization where to move a Like Coin where we are obliged to document with increasingly complex and rigorous documents the person otherwise cannot withdraw or move cryptocurrency.

Gabriele Visintini

All this means something simple and now evident I think in the eyes of all, the distancing of users from what were the forecasts that we expected because if I enter a platform and to donate a cent or a thousandth of a euro I have to play a too complicated, it is clear that I do not.

But on the other hand, those who publish the contents if they receive a few thousandths of a euro those times that they publish them as a donation, they do not have the incentive to make new ones so the goal is to temporarily remove the LKS as a donation tool then as a sending of value within the platform and replace it, as other platforms have done, because even here the regulations have changed, directly with the euro.

It will thus be much easier to donate: a cent, fifty cents or a euro or more of value by simply clicking on the donate button and this makes the use of our tool easier and more advantageous for everyone.

Marco Minin

Certainly the opposite side instead, the Like Coin remains as a means of localization so every post, every activity that is carried out on Cam.TV and many others that are now not tracked will be tracked on BlockChain X11 and will be made available briefly also on the post where you can directly see the notarization link of the same.

In addition to future implementations, where the concept of NFTs within Cam.TV is already being studied more or less advanced, therefore on a somewhat more complex scenario but also there, it always starts and falls on the LKSCOIN chain .

Gabriele Visintini

Basically in Cam.TV every content from the single, to the video, to the multimedia article that will be published will be automatically notarized in BlockChain and this is certainly a very important peculiarity of our platform.

But it does not end here this is only the first step, because then the possibility of making a digital content, an NFT, therefore a unique product that can even be transferred and sold to third parties as is also done on other platforms, not only as a form of photos, of images for collectors but just as an important content.

Imagine making a single video, a video course and being able to resell the rights through the distribution of royalties that can come in the Blockchain, therefore all documented, all tracked, so the LKS will certainly have more vitality in this sense than the free donations that today they do not allow it.

Another important reference is precisely that of advertising, therefore the possibility of buying advertising space through the ADV system through the LKSCOIN.

Obviously the advantages are economic compared to the use of the euro, which is why we have also thought about giving advantages to those who have kept the LKS in this period to allow them to exploit it in the best possible way.

So these were the important points, as I said before, it is not a change of vision and business model of the platform but it is a request that basically comes from the market, comes from you, that of being able to replace cryptocurrencies with donations in euros and payments. all in euros to make it substantially easier to use the platform and therefore more convenient for everyone.

Ivan Prez

There is also another point that is interesting, in its time when we introduced cryptocurrency, if you remember, it was very difficult to move money because it cost substantially 20 cents each time because it was always a circuit with a card. credit, in reality to meet this thing, we will use platforms that allow you to manage this thing with substantially low costs

Gabriele Visintini

Basically the world changes and we need to adapt.

So business model this has certainly not changed and remains the same ...

Cam.TV is a freemium platform where all users all users can enter for free use all services seems to pay substantially nothing, clearly Cam.TV is not an ONLUS, not it is an association, therefore it must also produce turnover, produce profits and it does so in three different ways:

- 1) the first is the commissions and therefore the revenues on all the transactions that take place within it, both free donations and direct sales of the contents
- 2) the subscriptions will surely be an important source of *revenue* , we have kept two types of subscriptions a Basic and a Professional for those with greater needs, because maybe it is a professional who is not satisfied with the free version
- 3) ... and then the voice that we consider that more important but not because we think so but because we have seen it on other platforms is that of advertising so the possibility d i buy advertising space in the form of advertisements to then be more popular through payment systems that highlight

OK posts and content, so this is the business model that was there then and it certainly hasn't changed and we have some examples of platforms that today invoice millions, even billions in some cases ...

From Patreon that with the *revenue* on subscriptions alone bills around 160 million dollars a year

From OnlyFans, we don't talk about it because it is another type of content ... as you well know ... But it has exceeded one billion dollars in turnover in 2021

Then there is the giant Meta with Facebook and Instagram which is the master with over 118 billion dollars a year of turnover only with advertising so we think that the market is rich and it is interesting to be able to enter this area.

The Team (editor's note showing the Cam.TV Team slide) has no reason to comment: you know us and we are always the same permanently.

There is me, there is Marco, an expert in Blockchain and the crypto world and who has an experience of more than 20 years ... Then there is Ivan ...

We are here, we have not clearly put all the people who are collaborating with this project because they would be numerous, however, our intent is to keep and keep the team together

- as in the past - and clearly we will need support and therefore our goal is always the same: to turn to institutional investors who can deepen our project and give us a hand to speed up what are the forecasts.

So on our own we get to a certain point, but you understand well that compared to the collection and Crowdfunding we have done in recent years, competing with Patreon which has 450 million in funding is a bit difficult.

So we have our times but for sure we continue to work and we do not back down and we want to face this challenge.

The Roadmap is substantially slowed down a bit precisely because there is a lack of funds to be able to run as we expected, however we plan to publish the new *release* of the platform within a few weeks that has important advantages ...

Ivan Prez

Yes, also in operation of the market analysis that we mentioned earlier, just to identify the various categories of users, we have developed some focus points and substantially we would have reviewed (and there is a project in progress that is now being completed) ... deep enough of the platform where there are some technical and technological innovations for which the platform will be much faster, snappy let's say, but above all of the novelties at the interface level for which the contents and the user's channel will be put at the center ... it will be given much more emphasis to content and creators than what is the Cam.TV brand

So differently from other platforms - let's imagine Facebook where substantially, the information relating to people is encapsulated in a framework that is in any case that of the platform - we go more towards the user, we put the creator at the center more and Cam.TV changes from time to time from channel to channel, as they visit sites, where the Cam.TV brand is minimal and basically refers roughly to the homepage. However, you will have the opportunity to see this news in the coming weeks.

Gabriele Visintini

This also makes the channel more independent: I have a channel that is in fact my website my blog ... I know that now I shouldn't tell this thing but also maybe the future the App connected to my channel ... a whole series of various systems that allow me to make my channel unique with respect to the platform because this is precisely a uniqueness of Cam.TV compared to other social networks where I am one of the many and I am mixed with one of the many creators.

Ivan Prez

In fact in many platforms they put the platform at the center and the users are the content we put the user and obviously his contents at the center so whoever publishes on Cam.TV has a space that is more his own than being inside the platform this is a bit of the theme.

Gabriele Visintini

Exactly.

Then Marco, just as we anticipated before, in a few weeks there will be this change of system: the donations will no longer be in LKS but substantially in Euros as we said before.

Marco Minin

Yes, it is something that perhaps frightens many, but a lot has been thought about.

The goal is to monetize.

Right now, unfortunately, apart from the bureaucratic factor, AML legislation and so on ...

From the statistics we have seen, the enhancement plays against those who enter, plays against those who do not even know what a cryptocurrency is, plays against those who just want to monetize ...

So there is a variation of the business model ... because let's not forget - as I said before - the user is at the center of the platform and must monetize: we must remove every single barrier that can hinder this otherwise the user goes from other platforms.

Unfortunately this was the driving force that forced us to make this choice.

However, as we said, Cam.TV remains in the Blockchain because there is the NFT, there is the ADV that will be paid only in Like Coin at the beginning and therefore the notarization factor and the on-chain.

That is the factor that remains and does not change.

Gabriele Visintini

Exactly.

So these are the substantial changes then, again over the next few weeks because by now very little is missing, the new version of the interactive Live will be published with the new paid videocall which is the central point of Cam.TV ... a very important function because that that there is now has problems and there is a new system to do interactive Live and online consultancy.

An element that we are going to re-introduce is that of referral marketing.

I know that many of you during the crowdfunding campaign were interested precisely in this system because it allowed, let's not hide, to earn important sums of money by inviting people to subscribe to the platform through the sharing of a link.

We had to suspend this referral marketing system because one of the requirements to get the Security Tokens approved was that there should be no referral marketing and network marketing systems within the platform.

Now STO is over, we have been working on it for a while but during the 4th quarter of this year we intend to re-introduce this system with some changes, with some important variations.

To this we also connect gamification or a system to make it easier, more fun, to use the tools on the platform and to be able to earn by carrying out activities (also viralizing the contents ...).

Then, as we anticipated, the introduction of ADV and a content sponsorship system through sponsorships and questionnaires.

And then the NFT content motorization that will enter next year.

Now there is a very clear marketing strategy and we have it from the beginning because it is clear that from the outside the Founders cannot know all the background of a development of a platform and of a complex project like ours.

Many of you send messages even privately, however, you can also find me on various channels but also on Cam.TV and then you also have the opportunity to communicate directly by sending messages, requests, updates and one of the questions you most often ask me is but why don't we see Cam.TV on TV? Why don't we see it on TV channels? Why is it not put on a par with other platforms that are constantly seen on television networks or why do we not invest in marketing adequately?

There are two factors:

1. the first is that Cam.TV is not yet completed in the basic functions so we had to slow down because we had to complete it
2. on the other side to advertise and do marketing and at high levels important economic resources are needed.

We expected with the STO to raise several million euros but unfortunately it did not go as we had imagined so the harvest - which was still important - however served to pay the legal fees: it was not a simple and cheap thing unfortunately this step ... for the development of the platform were few resources

I would like to break a lance in our favor for the fact that if during the crowdfunding we raised several million euros it is also true that many were spent on pay royalties to those who used the referral marketing system and therefore remained ... pay legal, pay consultants, pay marketing to carry out the campaign ... in reality we have not used all the funds to develop the platform and to advertise.

So we are in this phase where, we repeat, Cam.TV continues its path but with a slowdown compared to what we had assumed at the beginning.

The marketing strategy can also be found on the site, quite classic because it involves sponsorships on the various social networks in the first phase to attract specific categories. Then we have already contacted agencies that promote campaigns through influencers to make certain users aware of the various Cam.TV tools by involving the same influencers to use the platform

Because influencers today have difficulty in monetizing their content they only do it through sponsorships, however, if they can open a membership for us on Cam.TV and offer exclusive paid content, they will certainly do so very willingly.

Ivan Prez

We are talking about the people of micro influencers, we are not referring to Ferragni (ed. Chiara Ferragni), we are talking about an immense population of micro influencers who have their target of people and followers who, however, are unable to monetize in an important way .

Gabriele Visintini

Another category similar to this world, to make people understand the various dynamics, are for example the non-profit associations.

The association that has perhaps thousands or millions of members has problems:

1. the first is to communicate the message of the association to all the members
2. but then also to raise the funds to carry on the vision of that association

. we have identified that various associations in Italy and in the world could really benefit by using Cam.TV as a communication tool for their members but also as a monetization tool. So it is a question of involving small, medium and large associations and then promoting the platform to them. these entities.

Then mail marketing on target customer lists and a referral marketing program that we already know has worked ... this is not about inventing anything, we already know how these systems work but unfortunately we have suspended it because the STO and the vigilance imposed it on us.

So basically the strategy to grow is this.

It is clear that if we have sufficient funds because a series of investors we are contacting will support us in this project we would probably be faster so it is clear that in this case the harvest will be used to promote themselves on TV and promote themselves on the media, including international ones.

Ivan Prez

It will serve to increase this marketing strategy a little with faster but more expensive tools.

Gabriele Visintini

Exactly.

The trend you can basically see on the site is a bit downsized compared to what we had foreseen when we were in the design phase.

Let's say solidly in a project, in a start-up, numbers are projected by having a vision but there are also events during the development and during the realization of that project that perhaps are not considered.

Now we do not want to defend ourselves in the face of the events that have happened as it could be the pandemic that has certainly slowed down the carrying out of events in public for example, slowed down the spread of Cam.TV stores - we wanted to create a network of coworking-style shops - so we entered at a time when unfortunately this type of activity could not be done.

It is clear that companies that were already consolidated on the market and therefore platforms that already existed that had millions if not billions of dollars of financing behind them have not suffered the blow, indeed they have an advantage because the pandemic has actually allowed many platforms to grow. to expand but those that were already established. Those that had yet to be born and developed and create a system were sadly disadvantaged.

Now there is also the war in Ukraine and I do not know what will happen in the next few months ...

We see that the economy at this moment is suffering severe blows to the downside and therefore we too have to adapt.

However, if while during crowdfunding the forecast was a projection, the data you see in this slide on this site are based on real data, they are no longer projections on a project on something we want to achieve but are based on real and current trends. of the platform. So we have a growth that is slower but more concrete and I repeat it does not mean that we should necessarily maintain this trend, it could also be that we will undergo an acceleration thanks to the contribution of capital in this project.

Ivan Prez

This forecast was made on the basis of a business plan that basically has a prudential approach so numbers if we want to say it have been established with some negative let us pass the term in the sense of having a very prudential approach so keep a little bit more low in order to avoid creating perspectives that are not easily reachable or are almost unrealistic, let's consider the economic and macro-economic context we are in at this time ...

As Gabriele mentioned, the war, the pandemic and so on ... in short, you can also see in recent periods, cryptocurrencies have received the shocks they have received and therefore we have made a forecast - so to speak - decidedly prudent.

Gabriele Visintini

Exactly.

So I would say that at this point we have finished the presentation part.

[FOLLOWS PREPARATION FOR QUESTIONS AND ANSWERS]

So Manuela says:

“As Founder when will we start to see the economic results?”

Manuela, I hope as soon as possible!

Consider not only you as Founder but also us as Partners and Investors of this project we have clearly exposed ourselves a lot both with economic resources and with work activities. We have dedicated all these months mainly to the development of the platform, also investing personally so we too, like you Founders - with a few more zeroes - have exposed ourselves and therefore we too cannot wait to reap the benefits of this hard work. From the plan that we saw earlier in the slide, we will probably not see dividends again this year because there are still some work to be done and Cam.TV is not yet known so we will probably see them...?

Marco Minin

I wish 2024... I would like to remind you, however, as per the prospectus, that in order to trigger the dividend Cam.TV must accumulate at least one million euros in royalties before the mechanism opens and starts distribution.

So let's say no earlier than the beginning of 2024

After, as we said before, it's all linked to the investor factor with which we are dealing and discussing... they are the catalysts of the thing.

This catalyst can shorten or lengthen the times.

Gabriele Visintini

This is connected to the question that Luca asks and that is:

“How do you plan to start again in making the platform known given the stagnation period?”

So Luca, there are some elements that need to be changed.

As we said before, removing the crypto as a system for free donations and switching to the euro system certainly in itself makes the platform more usable, therefore easier to understand, more advantageous for everyone both for those who donate and for those who receive, then there are other services to be added to be completed we have seen them before in the various steps in short in the various quarters and the marketing plan is what we have illustrated so as soon as we finish the platform and therefore I suppose by September with the main functions we will start with a marketing campaign that has more or minus the lineup that we saw before and therefore we will grow from here is certainly we will have more users more users as Marco said it also depends on investors who can then help us and give us the economic contributions that are then used to accelerate to make the campaigns in short, important

So, Luca why we missed communication is it important to communicate if this actually seems to be a bit of a paradox because we are the first to say that in a web project you have to communicate so you have to say things and make them known as much as possible on the other hand you understand the complexity of the project like ours so we found ourselves in a phase where I say this personally on a human level, we expected we would have the funds to be able to truly develop the platform as it deserves and give it to all of us including not as the first investors but the important founders of this project so I say it on a human level we can consider a disappointment the fact of not having raised the necessary funds so we contributed by putting our hand in the pockets and then adding our own to keep the platform but it is clear that this is connected so we did not communicate much because we also had to rebalance a little and in short, take the measures

Ivan Prez

There are some points for which the STO has taken a lot of resources both from the point of view of grammar and developers but above all also from the point of view of communication. The STO has led us to concentrate most of the human resources on the STO part and clearly we have not maintained an important level of communication with the Founders. It is true that, after the STO period, we have created a new section and we are also here today to discuss precisely with Investors and Founders, as we said before.

Gabriele Visintini

Then there is a question from Mostafa.

Marco Minin

I read this, he asks for clarification on the language and if there are implementation plans for other languages.

The vision of Cam.TV, as we saw before, focuses a lot on the Anglo-Saxon language so it will probably only be English so it will be increasingly globalized on the English language and

will become... indeed many things that are in Italian will pass into English. So it will become in our international view of the prevailing platform in English. There are no plans to add dedicated languages such as Arabic, Chinese in the immediate future. Then he also writes the second question is always Mostafa relating to Like Coins, as we said before the Like Coins will be moved outside the platform because as technical support Cam.TV renounces the wallet keeping, so the wallet will return to the user's property we will have more inside us therefore there will be no more passages from outside to inside but from inside to outside.

Ivan Prez

There is a theme that is important and that perhaps has not already been mentioned. The theme of the enhancement of the Like Coin, given that the Like Coins has its own Foundation that manages, let's say, the dynamics, on our side Cam.TV what do we think we will do? There is the famous adv function, which we mentioned earlier, with this function we will allow you to create sponsored on the platform and they will be payable in Like Coins with a discount, among other things, it is assumed, now I give you some information that however I am in the process of refining, but a fairly substantial discount is assumed. The collection of these Like Coins will essentially "burn" them, then throw them on the unusable wallet and in this way we will drain liquidity from the Like Coins market which clearly adopts an advantage of the crypto currency itself.

Marco Minin

Yes, on the other hand it is the means that almost all the projects are using on the market now. Then make burn operations to remove liquidity from the market and therefore implicitly raise the price. So let Cam.TV be, first of all we will start with this, but the Foundation is also studying various means, incentives and things to lower working capital as the first element of enhancement.

Gabriele Visintini

Then there is Gianluca's question which is a question that many ask, that is:
"initially the community was very active during Crowdfunding, there was a lot of participation, now it seems that it has become a little frayed because in fact there is no 'is the unity that was there at the beginning? "

It is clear that during Crowdfunding there is a certain type of energy because you have live events, you do certain activities, but then you have to close that sentence and get to work. So if in Crowdfunding there is not much to do because the only goal is to raise the necessary funds, then there is a phase which instead implies that these funds are used for development and therefore it cannot be substantially maintained. energy levels that were there in the beginning.

Then there is also to consider, that while the type of communication was closer, let's say ... there was the possibility of meeting physically, of speaking in a certain way, now Cam.TV must become a company capable of moving forward also with their legs, without the references related to people because we also had consultants who helped us to develop the project from a communicative point of view, but then you risk associating the project with the

person or individuals. Instead, in reality Cam.TV has to go on as a traditional company in every sense. Therefore, we must also enter into the perspective of a different communication that is also done in different ways. Crowdfunding is something else.

Ivan Prez

Then Gabriele allow me, there was also the theme of the medium or in any case of the affiliation system that certainly helped the interaction of people also in the involvement of other people. Unfortunately, as we have already said, we had to suspend it for regulation reasons, for the STO discourse and clearly it has been penalized a bit in this respect.

Gabriele Visintini

Of course, then Leo asks an important question which is precisely:
"Why do we find it difficult to approach potential investors?"

Honestly Leo there are many projects. So there are many companies that today launch their own start-ups, have their own business model, have forecasts.

Cam.TV is concrete because it has developed something that you can touch with your hand, it is not just a project, it is not a start-up, and it has moved on to the next phase. So if first it is easy because basically you sell "an idea", then when you have to realize it and make it bear fruit the dynamics change.

So it's not that there is a greater difficulty, there is a different way to approach. So we have many contacts yet to be concluded, we have many people who have approached them but we have to follow a process that is to meet them, present the project, show the concrete numbers, not just the projections, make it clear what the business model is and so we go to a stage that is different. We have had some interesting meetings but at this moment we have not yet received a definitive yes.

Ivan Prez

One last function that we discussed today were a bit also at times obstacles for certain investors and therefore some of the changes we are going to make will certainly allow us to intercept more, let's say to desire the quantity of some investor groups that perhaps did not like certain technologies or features that we use within the platform and also use now.

Gabriele Visintini

Exactly so we have an important list of people of entrepreneurs and investors to contact, some have already made contact and know our project but there are phases. So we have to go ahead and present.

Then the investor when evaluating a complex project like ours, also needs *due diligence* is not an easy thing, I would like to have them gathered here in a table with a cashier's check ready for investment but unfortunately the reality is not so simple and so obvious.

Crowdfunding in some ways is a little bit simpler, it was a little bit simpler, precisely because there is direct contact with people who support a project in the vision and therefore give confidence.

Institutional investors do not think like Founders think differently: they have their consultants then they want to see the data, they want to see the numbers, see the technology, they want to do studies that last even months.

Ivan Prez

Then there is another theme: that of going towards the Anglo-Saxon world. The platform currently as you well know is certainly quite international, in the sense that it covers several countries. However, on the Anglo-Saxon world it is not very strong and this clearly has precluded us many times the interest or in any case the confirmation of the strength of the platform towards investment funds operating in the Anglo-Saxon world, which paradoxically is the richest.

Marco Minin

Worrying in a certain sense, we also aimed for ease in the Italian market which helped us and made us grow but made us grow with many fewer zeros in terms of users. If, as we have seen the numbers in the previous graphs, the Anglo-Saxon world was talking about 45 million possible target users of the platform. Therefore, against a number of users less in Italy, it is also in the STO app that the platform is very Italian, very Italian, has not made inroads at an international level. Surely a driving factor for future success will be looking outside Italy.

Gabriele Visintini

Then I think there is another question, which is important, very important asked by Ailia who rightly says: but given the turnover that has slowed down at the moment, how can we avoid the devaluation of the Security Token which is from January next year? year will it be possible to sell and sell on the secondary market?

This clear depends somewhat on various factors.

So first of all the turnover, as we have seen, which at this moment does not give us strength because we have not yet arrived to complete the platform and to promote it.

But this does not mean that there will be an acceleration in the coming months.

Now what basically an investor who buys a Security Token looks at is the growth potential, not just the numbers that are made at that particular moment.

So it is clear that it will depend on what happens from now to the next six months, if we do not manage to give as we hope and we are working hard for this goal to give a signal of recovery to understand that the Cam.TV platform can actually solve a problem felt by thousands of millions of people and can have a significant growth, probably many Founders will not want to sell their Security Token and on the other hand there will be requests for this to happen and this will raise the price as commonly happens in all assets of this like, so it's up to us a little too.

Marco Minin

I repeat a little premature as a projection because we have too many unclear factors, certainly as everyone knows until January 2023 it is blocked and therefore not transferable after the market is not yet clear, there are still no real exchange platforms there. are but still with few titles and not quite in the evolution that was thought. Obviously there is the OTC market so one can send them can sell them outside the exchanges and then the price is empirical because it is usually a licensed recognized platform that beats a price. Naturally directly proportional to the turnover factor and other phenomena of interest to the product. Now, as I said, it is too premature to make a forecast, I would postpone it as I said about every quarter we will do a live broadcast for the next one on September 20, so maybe in September we already have more concrete and clearer information.

Gabriele Visintini

This does not mean that we do not communicate until September. As we said before on the site you will find all the updates and all the news in real time

We will probably have other appointments but the one we say institutional is expected in three months.

Marco Minin

But this linked to the Cam.TV Investors project therefore the new communication channel for investors and therefore a set of fixed appointments as all companies do every few months, where the situation is taken stock from a financial and economic point of view. of the project.

Gabriele Visintini

Exactly. So it is too early to be able to give an evaluation today. It is clear that as actors who participate in the project personally, the advice is not to sell off the Security Token, that is, I believe that in short, the fact that we have suffered various blows and are still here united to carry out the project is a demonstration that in short we believe in it and we expose ourselves in the first person. Obviously events sometimes cannot be predicted, but we are certainly ready to commit ourselves and to keep as much as possible what we have proposed during the various Crowdfunding campaigns. What is certain is that in short, we are keeping faith with what we have said, the only thing that has not been maintained is the fact that the dividends do not yet exist but not that the platform has not been created, that the systems we had to do are not there. we have done, that the Security Token has not been assigned, in this we have also at risk in short, at our own risk and peril, done everything that was needed. Unfortunately, the turnover projections still do not prove us right, but we also see projects similar to ours. Today you probably all know TikTok but TikTok was not called that until a few years ago, and it was a social platform that was used for other reasons with poor results, then some functions were completed and important innovations were made and TikTok it has probably become the first social network used in the world ... but it took years, with important economic resources among other things. So yes it doesn't mean anything that we're not there now.

Ivan Prez

In fact there is another important theme is that I remind you you must always keep in mind that we operate within a particular economy. In the sense that it is not always the turnover that determines the success or failure of a platform but rather some functions that can explode, in terms of users and therefore the growth of the platform and it is only a moment to find the square between these things. The question he was asking, now I do not remember the name of the user Ailia seems to me, was on the turnover. But initially I would like to state from the turnover it is right to evaluate with the turnover, but it is one of many data when evaluating technological projects. It is quite different if we go to evaluate a traditional company.

Gabriele Visintini

Let's clarify that in the digital world most of the platforms are at a loss, but at a heavy loss, they have no profits. So if we were to go and talk to the investors who perhaps believed in

that project, they also exposed themselves with several better euros that I don't dare to imagine how much funding Facebook, Instagram or other similar platforms may have received, where for years and no one has divided absolutely nothing. But I could make you an important list, you evaluate the requirements of a company based on various various scenarios, one of these is certainly turnover and profit, but it is not the only one. So we hope in the next six months to give strong impulses to the platform, we believe in it because we are here every day to think about working on it and therefore things will probably have a different sense. Then I say after the pandemic, after the war, what else needs to happen? We should now be on the way up.

Marco Minin

Nobody has the magic wand, we have been making efforts to make it grow for years and we continue to do so, certainly all Founders and users are encouraged then with the new referral plan that we insert will bring users and therefore will benefit the things. For a platform that is useful you need users, many users, this is fundamental. The pandemic was a great brake that by blocking the events we were doing... it was devastating in a certain sense because it was a means, a technique started and changing things in the running is not easy.

Gabriele Visintini

So well I would say that we have passed the broadcast hour then. There are other interesting questions despite as we said.

Marco Minin

Maybe they can convey them to Customer Care and then pass them on to us.

Gabriele Visintini

Exactly, as we said Marco, it is not that we make the appointment every three months, the one for the Founders, as live, like the live one, was planned. But for example, now there are so many questions that deserve, no Emanuele? Some food for thought also to create articles, videos or, in short, handouts just to communicate this to you.

So we thank you for your participation, which I repeat after a long time was important, we have far exceeded 100 live viewers, considering that then you will be able to see again most of the Founders will see the event on a deferred basis and there was great participation . This means that there is interest, you are all welcome to ask us questions and to stimulate some way. So write tomorrow send emails, send messages Emanuele then collects everything and then in the next few days weeks ..

Marco Minin

We will make articles for the most popular questions, maybe posts for the most popular questions, where maybe users are more curious questions and so maybe we will reply.

Ivan Prez

I would like to reiterate even a little: we have created the Cam.TV Investors in which you can find replicas of these live shows but you can also find the list of articles that we are going to publish. Cam.TV Investors wants to be a communication channel towards you investors,

towards you Founder and within this we will convey articles, which are essentially posts within Cam.TV obviously, with which we will go in search to also answer the questions you ask, in short, this is important.

Cam.TV Investors will also have parallel channels which are certainly the newsletter but also Telegram and then there is also a Whatsapp channel for those interested, just write to support@cam.tv and you can get them inserted so keep in touch very directly.

Gabriele Visintini

Well I would say that as an event it was positive, very positive. Thank you very much for participating for having also asked some interesting questions. We are sorry if we are unable to answer everyone but we will certainly do so in the next few days. We give you an appointment for the live broadcast in September, we are planning other events other things but it is useless to anticipate them here and therefore I would say for now I have to hold back, in short, I can't unbalance myself that much. So thank you, thank you very much to all of you from Gabriele, Marco, Ivan, Emanuele, Emanuele come on come here they want to see you come on you are beautiful

[GREETINGS OF THE BOARD OF DIRECTORS]